



Youssouf DEMBÉLÉ

PRÉSIDENT & RÉFÉRENT ADMINISTRATIF / OPCO - NOVA CAMPUS

01 89 48 01 94

dembele.youssouf@novaca mpus92.fr

71 Avenue Henri Barbusse, 95670 Marly-la-Ville, Marly-la-Ville, 95670, France

PROFIL

Avec 14 ans d'expérience, je me positionne comme un expert en gestion d'institutions formatrices, avec une spécialisation dans l'excellence pédagogique. Expert du RNCP 39063 - BTS NDRC, ma maîtrise en négociation commerciale et digitalisation de la relation client est reconnue. Mon attention aux détails garantit le respect strict des normes DREETS/OPCO/Qualiopi, et une gestion précise des volets administratifs et financiers. Animé par ma passion pour l'enseignement, je conçois et anime des formations dynamiques, en présentiel comme à distance. Titulaire d'un Master 2 en Management et Stratégie Commerciale, je suis prêt à enrichir votre équipe de mon sens stratégique et de mon leadership, tout en insufflant mon dynamisme.

COMPÉTENCES

Management et pilotage pédagogique d'organisme de formation

Connaissance approfondie du référentiel RNCP 39063 - BTS NDRC

Négociation commerciale et digitalisation de la relation client

Conformité DREETS / OPCO / Qualiopi

Suivi administratif et contrôle des conventions de financement

Animation de modules en présentiel et FOAD

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance

10 mars 1987

Nationalité
française

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Président

NOVA CAMPUS / Boulogne-Billancourt / sept. 2025 - Présent

- Pilotage de la stratégie et de la pédagogie du centre de formation, garantissant l'excellence et l'alignement avec les objectifs éducatifs.
- Supervision des programmes certifiants BTS NDRC - RNCP 39063, assurant la qualité et la pertinence de la formation.
- Coordination efficace avec la DREETS et les OPCO pour le suivi des mobilités, la gestion des conventions et la production des justificatifs nécessaires.
- Management des équipes pédagogiques, veillant à leur performance et à l'adéquation de leurs compétences avec les besoins des apprenants.
- Assurance de la conformité aux normes Qualiopi, contribuant à l'amélioration continue et à la reconnaissance du centre de formation.
- Rôle de Référent administratif / OPCO depuis le 2025-02-03, apportant une expertise dans la gestion administrative et financière.
- Responsabilité du dépôt des dossiers de financement, optimisant les ressources et facilitant l'accès aux programmes de formation.
- Gestion rigoureuse de la facturation et du reporting de conformité, assurant la transparence et la fiabilité des informations financières.

Responsable commercial et Formation

Groupe Adecco France / Île-de-France / janv. 2016 - juil. 2025

- Gestion de portefeuille clients B2B dans les secteurs de la formation et des ressources humaines, avec un accent sur l'accompagnement personnalisé et le développement de relations durables.
- Élaboration et mise en œuvre de partenariats stratégiques entre écoles et entreprises, visant à renforcer les liens professionnels et à favoriser l'insertion professionnelle.
- Conception et animation de modules de formation destinés aux nouveaux commerciaux, axés sur l'excellence de la relation client et les techniques de prospection digitale.

Conseiller clientèle

Société Générale / Paris La Défense / janv. 2008 - déc. 2015

- Développement et gestion d'un portefeuille clients composé de 400 particuliers et PME, assurant une relation de qualité et personnalisée.
- Commercialisation efficace des produits bancaires et solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des clients.
- Réalisation des objectifs de fidélisation clientèle grâce à des stratégies ciblées, renforçant la confiance et la satisfaction.
- Suivi régulier des indicateurs de performance pour garantir l'atteinte des objectifs trimestriels et l'excellence du service.

ÉDUCATION

TP FORMATEUR PROFESSIONNEL D'ADULTES Niveau 5 Bac + 2
AMBITION CONSULTING / Paris / 2025

- Titre professionnel « Formateur pour adultes ».
- Acquisition de compétences pédagogiques, réglementaires et pratiques.
- Apprentissage par modalités variées : simulations pratiques, enseignements théoriques, suivi personnalisé.

BTS Négociation et Relation Client (NRC)

Lycée Léonard de Vinci / Saint-Witz / 2007

- Diplôme BTS NRC obtenu